

Kommdir Systems — исследование конкурентов и план УТП/трафика

Дата: 2026-02-13. Источники — публичные страницы конкурентов (ссылки в конце).

1) Диапазон цен конкурентов (чек)

По открытым тарифам видно три «полки»:

- Нижняя: 15–40 тыс ₽/мес — часто «ведение» + базовые работы, иногда привязка к количеству SKU.
- Средняя: 40–100 тыс ₽/мес — комплекс: SEO + реклама + аналитика + регулярная отчётность.
- Премиум: 100–200+ тыс ₽/мес — «под ключ», логистика/бухгалтерия/претензии, performance.

Отдельно встречается модель «разовые работы» и пакетирование по SKU/маркетплейсам.

Таблица (выжимка)

Компания	Тарифы/чек (публично)	Крючок (вход)
Promotion-WB.ru	от 30 000 ₽/мес (до 20 SKU), от 40 000 ₽/мес (до 20 SKU)	Бесплатный аудит
iHelper	79 200 / 145 200 / 208 800 ₽ (пакеты), + performance	Бесплатный аудит + «Написать в Т...
Polo-art	15 000 ₽/мес (1-500 SKU), 40 000 ₽/мес (501-1000), 95 000 ₽/мес (1000+)	000 ₽/мес (1000+)
1PS.ru	от 24 000 ₽/мес сопровождение, разовые работы от 1 800 ₽	Предварительный анализ
Vyкупovich (выкупы/продажи)	Важные: 50 000 ₽/мес (Старт), 85 000 ₽/мес (Бизнес); от 100 000 ₽/мес (Премиум)	Идеальный аудит/за (SEO/реклама/аналитика)
Mplace24	Цена на сайте не вынесена (по заявке); бонус «разбор бизнес-разбора»	Бизнес-разбор бизнес-разбора

2) Чем цепляют (УТП) и почему это работает

Повторяющиеся паттерны у конкурентов:

- Бесплатный аудит как входная точка (снимает страх и снижает трение).
- «Под ключ» и «мы сделаем всё» — продают спокойствие собственника.
- Технологический статус («партнёр площадок») и «цифры масштаба».
- Гарантии/быстрые сроки (например, «результат за 14 дней»).
- Контент и соцсети: Telegram/YouTube/VK/Zen + кейсы — прогрев доверия.

3) Как сделать конвертящее УТП для Kommdir Systems

Ваша сильная сторона — не «карточки и реклама», а контур управления (финансы + BI + контроль исполнения). Это надо продавать как продукт, а не как «агентство».

Формула УТП (коротко):

«Мы превращаем WB/Ozon в управляемый бизнес: юнит-экономика, DRR, остатки, план-факт и действия по каждому SKU. Без накруток и выкупов. Собственник видит, где теряет деньги, и что делать завтра».

Что добавить на первый экран (чтобы конвертило):

- Для кого: «селлеры 1–50 SKU, у кого клики/заказы есть, но прибыли нет или хаос в управлении».
- Результат: «за 7 дней — диагностика + план 30/60/90; дальше — еженедельный контроль или ежедневное ведение».
- Стартовая цена: «от 10 000 ₽» (как входной билет).

- Доверие: «без выкупов/накруток» + «учёт/дашборды/алерты» + кейсы.

Рекомендованная подача форматов

Сохраните матрицу, но называйте блоки как «форматы работы» (без слова «пакет»):

- Start (10 000 ₽ разово): ниша → поставщик → экономика (реальные себестоимости + логистика).
- Audit (10 000 ₽/SKU): разбор + план 30/60/90 + коридоры DRR/цены/остатки.
- Control (от 30 000 ₽/мес): еженедельный план-факт (ДДС/ОПиУ) + контроль выполнения.
- Operate (от 40 000 ₽/мес): ежедневное ведение + BI/алерты (до 50 SKU, затем доплата).

Ключ: каждый следующий формат явно включает предыдущий (подсветить «включает всё из...»).

4) Каналы привлечения и план 30/60/90

0–14 дней (запуск):

- Яндекс Директ (поиск) на горячие запросы. Посадочная — главная + кнопка «Выбрать формат» → таблица/FAQ.
- Цели: клик на Telegram + отправка сообщения. Ретаргет 7–14 дней.

15–60 дней (рост):

- 2–3 кейса «было/стало» (обезличено). Telegram-прогрев: 2 поста в неделю (цифры/чек-листы).
- Партнёрки: карго/фулфилмент/дизайнеры карточек (взаимные лиды).

61–90 дней (устойчивость):

- Видео/вебинар раз в месяц. Лид-магнит: бесплатный скрининг (10 минут) → платный Audit. Сквозная аналитика.

Источники

- Promotion-WB.ru: <https://promotion-wb.ru/>
- iHelper: <https://ihelper-seller.com/>
- Polo-art: <https://polo-art.ru/price/vedenie-ozon-wildberries>
- 1PS.ru: <https://1ps.ru/cost/marketplace/>
- Vykupovich (выкупы/продвижение): <https://vykupovich.ru/tarify/>
- Mplace24: <https://mplace24.ru/>